

厂家分析 调整不大 加速电商平台部署

尽管目前工商总局的公告看似“杀伤力十足”，不过车厂并不担心市场会因此“变天”。

针对此次采访，虽然包括一汽马自达、一汽丰田、比亚迪等多家厂商采取谨慎的态度，但是另外一些反应速度快的车厂还是给出了一些答案。

“主动权还是在厂家，备案本来就是不必要的成本。”长安马自达汽车销售分公司执行副总经理况锦文表达了个人观点。在他看来，车企将车给谁卖、怎么卖，应该是有自主权的。而且汽车销售涉及售后三包、品牌管理、试乘试驾等环节，都需要极其专业和细致的操作才能保证质量和安全，不可能说谁都可以从主机厂批发新车进行销售。因此，是否需要品牌授权备案并不关键，关键是车源掌握在谁手里。

而江淮厂家的相关负责人表示：厂家的话语权不是单由政策来赋予的，一个汽车厂家对于市场的整体研究能力、消费者的洞察以及核心技术优势才是决定它的市场话语权的核心因素。因此，厂家方面在紧握住技术优势、市场洞察力的前提下，还是能在市场上保持主动的话语权。

而且，取消政策是国家工

商总局在经营范围上的放开，还难以打破目前的经销商体系。该负责人认为，即使汽车经销商的经营范围被允许经营多个品牌，但汽车经销商要销售汽车产品，还是必须要与车企达成一致，现在的4S店一般都与厂家签订了授权协议，如果4S店在店内卖多个品牌的汽车，厂商之间还是会有一些平衡。

“如果说车厂家针对政策需要进行一些调整的话，江淮将分两步来走。”江淮厂家负责人坦言：“第一步，江淮对各地集团经销商会有所重视，但也会相应的调整销售政策，为经销商提供有力的支持。第二步，江淮目前在电商渠道上已经有所探索并取得一定成绩，今后也会加强这方面的部署。”

经销商坦言 与其销售其他品牌还不如深入售后

近日，我们走访了郑州汽车市场。虽然整个新政对于经销商来说，得到了释放的空间，也拿到了能与厂家对话的砝码，但他们并不觉得没有太大的改观。

采访中，不少经销商认为，厂家手里掌握着销售激励、市场费用摊销等核心资源，只需要动动手指头，非授权体系内的经销商就难以支撑。举例说，最简单的销售补贴，如果你不是体系内经销商，那肯定无法获得，也无法获得广宣和市场推广等费用支持。就算非授权渠道能拿到车并进行销售，授权体系内的经销商只要一合力，用厂家给的补贴来打价格战，非授权渠道就很难抵挡这样的攻势。

虽然，一直报道称经销商的库存来自于厂家的摊派，经销商与厂家的博弈中，存在劣势等。但实际上，经销商也很清楚，品牌管理政策对现有经销商的利益保障是有利的。很多企业的建店成本较高，厂家也给予几百万的建店补贴，如果放开品牌销售，区域价格体系混乱，这对原有的经销商的利益是很大的影响。郑州某汽车4S店负责人说：“新政并没有约束汽车厂商如何供货授权，一些抢手的品牌供货渠道由

厂商控制，即使国内经销商大量取得经营资质，无货可卖仍然无法改变产品的价格市场。”

从政策层面上来看，取消授权指导着4S店向着美国式的汽车大卖场转变，但目前国内汽车市场的现状来看很难实现。“与其参与到汽车销售的环节不如把售后服务做到实处。”其中一4S店负责人坦言：“国内汽车市场竞争激烈，卖车基本不挣钱，真正的赢利点在售后的维修保养方面。”

正是看到了售后市场的大盘，郑州汽车后市场闻风而动。8月16日，河南美欧达名车技术服务有限公司迎来十周年庆典。据该公司董事长方玲介绍，推动汽车金融、保险、精品改装、维修、二手车等诸多产业链的发展才是汽车市场下一个利润点。

据了解，河南美欧达名车技术服务有限公司集力打造汽车后市场的航母，据该公司正朝集团化、集约化、品牌化、国际化的方向发展。位于京广快速最北段的一站

保姆式汽车综合服务区，已打造成汽车后市场服务的一个非常给力的模板，以高端、大气、上档次的阵容服务于爱车一族。





英仕荟

心享未来 成就名校梦想

捷豹XJL带您畅游英伦著名学府



捷豹路虎授权经销商——郑州永达和谐捷豹路虎4S中心

贵宾专线：0371-69096789 服务热线：0371-86670119

地址：郑州市花园北路与连霍高速交汇处北500米路东



扫描二维码，关注捷豹“英仕荟”

HOW ALIVE ARE YOU?

